

## Argumentation et Persuasion

L'étude de l'argumentation prend souvent comme notion de base ce qui est son aspect le plus visible, à savoir l'acte d'argumenter (on aura déjà compris que j'aimerais procéder autrement). Supposons maintenant que l'on mène cette étude dans le cadre de la théorie des Actes de langage. Etant donné qu'il s'agit d'un acte essentiellement "ouvert", "public" (on ne peut l'accomplir sans essayer en même temps de faire savoir qu'on l'accomplit), il est *alors* nécessaire de le classer parmi les "actes illocutoires". Mais en quoi consiste son caractère illocutoire?

Van Eemeren et Grootendorst(1984) donnent comme "condition essentielle" de l'acte d'argumenter le fait que cet acte compte ("counts") comme un effort pour convaincre ( ou "persuader": ils ne distinguent pas les deux notions) l'auditeur qu'une certaine opinion O est acceptable. Je pense interpréter correctement le mot "counts" ( en lui-même assez mystérieux ) en paraphrasant leur définition dans le cadre de ma théorie sui-référentielle de l'illocutoire. Elle devient : "L'argumenteur présente son énonciation comme destinée à convaincre que O est acceptable". Dans cette perspective, la différence entre l'acte illocutoire d'argumenter et l'acte perlocutoire de convaincre ou persuader tient seulement à ce que persuader implique, en plus d'un acte d'argumentation, l'intention effective de faire en sorte que l'auditeur admette O. Convaincre, c'est "utiliser une argumentation pour induire l'auditeur à accepter O" (p.48). Ceci entraîne, comme conséquence dérivée, que les conditions de succès des deux actes sont différentes. L'acte d'argumenter a réussi si l'auditeur a compris l'intention qu'avait le locuteur de rendre O acceptable. La persuasion a réussi si l'auditeur a effectivement admis O.

(On notera que la définition donnée ici pour la persuasion est différente du sens habituel du terme, puisqu'elle ne contient pas en elle-même l'idée de réussite, alors que le verbe *persuader* du français ou de l'anglais est généralement compris de façon "factive" : on peut, au sens de nos auteurs, "persuader" même si l'auditeur n'est pas persuadé - au sens de la langue ordinaire. Leur "persuasion" correspond donc plutôt à ce qu'on appellerait habituellement "effort pour persuader". Ce n'est certainement pas cette divergence avec le langage ordinaire que je leur reprocherai : ils construisent un métalangage et ne font pas de la lexicologie. Moi-même, par la suite, j'entendrai par "persuasion" la simple tentative pour persuader.)

Dans la conception de Van Eemeren et Grootendorst, les actes d'argumenter et de persuader sont, on le voit, intimement liés. L'argumentation se donne comme un effort pour faire croire, c'est-à-dire comme un acte de persuader, et l'acte de persuader s'opère, par

définition, au moyen d'une argumentation. Si ces définitions ne sont pas circulaires, c'est cependant qu'il y a, entre les deux actes, une autre différence que celle de l'illocutoire (effort prétendu) et du perlocutoire (effort réel). C'est cette seconde différence qui est importante pour mon propos. L'acte d'argumenter, selon nos auteurs, prétend viser à faire admettre qu'une opinion est "acceptable", alors que la persuasion cherche en plus à la faire accepter. Toute la question, pour moi, est de savoir ce qu'il y a de commun aux concepts *accepter* et *acceptable* ici utilisés.

Dans la mesure où les deux mots (en anglais comme en français) comportent l'un et l'autre le même radical *accept-*, et ne diffèrent que par le suffixe, on a tendance à considérer les deux concepts comme parents, et à comprendre le second comme dérivé du premier. Mais en serait-il de même si, à la place de l'adjectif *acceptable*, on employait *légitime*, *raisonnable* ou *justifié* ? Car il devient beaucoup moins évident qu'il y ait un rapport intime entre le fait de chercher à faire accepter une opinion et le fait de se donner comme cherchant à la justifier. C'est qu'il y a bien d'autres moyens de faire admettre une opinion que celui, quelque peu naïf, consistant à se donner l'air de vouloir lui conférer une apparence légitime, et inversement, on peut colorer ses opinions de légitimité avec une tout autre intention que de chercher à les faire accepter: on peut vouloir se justifier soi-même devant soi-même, apparaître beau ou sage parleur, embarrasser l'interlocuteur, l'obliger à donner des contre-arguments qui le déconsidéreront devant les spectateurs...etc. C'est pour ces raisons que je vais chercher, à l'inverse de Van Eemeren et Grootendorst, à construire un concept d'argumentation tout à fait différent de celui de persuasion. Ce qui m'oblige d'abord à imposer quelques définitions.

La notion de *persuasion* dont je me servirai n'est pas très différente de celle dont je viens de parler; il s'agit de l'effort accompli, en se servant de la parole, pour faire admettre une opinion ou pour faire accomplir une action par un auditeur (qui peut ne pas être l'allocutoire: on parle quelquefois à X pour agir sur Y). Il n'y a que deux différences avec la définition précédente. D'une part je donne comme objectif à la persuasion aussi bien l'action que la croyance : je ne veux pas présupposer une psychologie selon laquelle, pour faire faire A, il faut d'abord faire croire que A doit être fait ( que signifie d'ailleurs ici *doit* ?). D'autre part, comme on pouvait s'y attendre après le paragraphe précédent, je n'introduis pas l'argumentation comme ingrédient nécessaire de la persuasion: la persuasion n'est pas, pour moi, l'argumentation + quelque chose d'autre. Certes il peut arriver que l'on recoure à l'argumentation afin de persuader, mais ce n'est qu'une stratégie parmi d'autres.

Ma deuxième définition ne concerne pas directement l'acte d'argumenter, qui ne m'intéresse pas en premier lieu, mais ce que j'appelle "l'argumentativité". Je demanderai d'abord qu'on m'accorde que le sens d'un énoncé consiste avant tout dans la présentation (ou mise en scène ) de différents points de vue. Ces points de vue, dont les origines, selon ma terminologie, sont des "énonciateurs", ne sont pas nécessairement attribués au locuteur. Ainsi un énoncé négatif présente au moins deux points de vue opposés, dont l'un (exprimé dans la partie positive de la phrase) n'est évidemment pas pris en charge par le locuteur. C'est dans cette conception - que j'appelle "polyphonique" - du sens que j'introduirai l'idée d'argumentativité.

Dire qu'un point de vue est argumentatif, c'est dire qu'il caractérise la situation dont il est question dans l'énoncé comme permettant une certaine conclusion en vertu d'un lieu commun (que j'appelle "topos"). Imaginons le dialogue suivant:

A : Je te propose d'aller à l'Université à pied.

B : C'est loin.

La réplique de B véhicule un certain point de vue (ou contenu argumentatif) caractérisant la distance entre les lieux dont il est question comme permettant de tirer la conclusion "Il vaut mieux ne pas y aller à pied" (on notera qu'il est impossible de comprendre autrement l'énoncé que j'ai prêté à B. Impossible par exemple d'y voir une acceptation de la proposition, même si tout le monde sait que B est un fanatique de la marche à pied). Et si cette conclusion s'impose, c'est parce que l'usage du mot *loin*, dans ce contexte, convoque un topos selon lequel, plus une marche est longue, plus elle fatigue, la fatigue étant vue elle-même comme une chose à éviter (ou, comme dit la chanson : "Un kilomètre à pied, ça use les souliers"). Si B avait voulu accepter la proposition, il aurait pu, par exemple, et à propos de la même distance "objective", dire "Ce n'est pas loin", et, avec cette réponse, la distance aurait été vue comme justifiant d'appliquer la réciproque de ce topos ("Moins la marche est longue, moins elle fatigue"). La situation dont on parle (la distance) est ainsi caractérisée à partir du topos que l'on choisit pour justifier, à partir d'elle, une certaine conclusion.

On comprend peut-être mieux maintenant ce que j'ai dit sur l'usage que Van Eemeren et Grootendorst font du mot *acceptable*. Je peux l'employer dans ma définition de l'argumentativité, mais à condition qu'on le paraphrase comme "légitime", "justifié", "raisonnable". Un point de vue argumentatif consiste à percevoir, à appréhender une situation au moyen d'un lieu commun susceptible de justifier une conclusion. Le mot *loin*, dans l'énoncé pris en exemple, représente la distance comme justifiant, à travers un certain topos, lié directement ou indirectement à la signification linguistique de ce mot, une conclusion donnée. Je refuse ainsi de décrire la réponse de B en disant qu'il a, dans un premier mouvement, donné une information sur la distance (information parfaitement inutile si l'on imagine une situation où A connaît cette distance tout aussi bien que lui), et, dans un second mouvement, conclu à l'opportunité de prendre un bus. En fait, la distance n'est qualifiée que par rapport à la légitimité de cette conclusion. Tout ce qu'on dit de la distance, c'est qu'elle autorise une telle conclusion si on a recours à un topos déterminé: la légitimité de la conclusion (i.e. son acceptabilité moyennant tel topos) constitue ainsi la représentation même que l'on donne du référent.

Bien sûr je ne nierai pas que cette argumentativité (qui constitue pour moi le sens même du mot *loin*) donne éventuellement lieu à des actes d'argumentation. On peut supposer qu'il en est ainsi dans le dialogue que j'ai imaginé, où B semble bien argumenter effectivement contre la proposition d'aller à pied. Pour rendre compte de cet effet, on dira que, dans cet exemple, B prend en charge le point de vue argumentatif exprimé dans son énoncé, ou encore qu'il s'identifie à l'énonciateur qu'il met en scène (telle sera ma définition de l'acte d'argumenter). Mais il ne s'agit que d'une possibilité parmi d'autres. Supposons que B ait répondu "C'est loin, mais ça nous fera du bien de marcher", ou encore "C'est loin, mais j'adore la marche à pied". Le *C'est loin* garde toujours, dans ma terminologie, même argumentativité, ou valeur argumentative, il reste toujours orienté vers un refus de la promenade: plus exactement, il fait encore voir la distance à travers ce même topos qui justifie le refus d'aller à pied. Mais le locuteur B ne s'identifie plus alors à l'énonciateur dont le point de vue est exprimé par ces mots. Cela lui permet d'argumenter en sens inverse, en se

fondant sur le point de vue qu'exprime le second membre de phrase: l'argumentativité n'est pas toujours exploitée pour un acte d'argumentation.

N.B. Même dans le cas où B, effectivement, argumente dans l'énonciation de *C'est loin*, i.e. dans la première version de mon exemple, son acte d'argumenter n'implique nullement qu'il a cherché à persuader A de ne pas aller à pied. Peut-être B, certain que, de toute façon, A ne changerait pas d'avis, a-t-il seulement voulu se faire plaindre, montrer l'étendue de son sacrifice, amener A à imaginer ou à expliciter un argument qui contrebalance la longueur du trajet...que sais-je, et que peut-on savoir? Autrement dit, ma distinction de l'argumentativité et de l'acte d'argumenter ne dispense pas de distinguer en outre cet acte et celui de chercher à persuader.

Je voudrais expliquer maintenant pourquoi il est nécessaire, dans le type de sémantique linguistique que j'élabore, de distinguer l'argumentativité et la persuasion, nécessité liée à la théorie même de "L'Argumentation dans la langue"<sup>(1)</sup>, telle que la développent, en même temps que moi, J.C.Anscombe, S.Bruxelles, P.Y.Racah. Pour nous, le caractère argumentatif des points de vue véhiculés, dans un contexte d'énonciation donné, par un énoncé est largement déterminé par la structure linguistique de la phrase que cet énoncé réalise. Beaucoup d'expressions de la langue doivent ainsi être décrites en caractérisant la valeur argumentative des points de vue qu'elles serviront à exprimer dans le discours (c'est le cas, on l'a vu, si on cherche à décrire un mot comme *loin*), ou en indiquant comment elles modifient ou organisent les valeurs argumentatives des mots auxquels elles sont combinées (c'est le cas pour les connecteurs et opérateurs dont il sera question par la suite). Il y a donc - c'est notre thèse fondamentale - une détermination linguistique de l'argumentativité. Or on ne peut certainement pas dire la même chose pour l'acte de persuader. J'admettrai volontiers au contraire que n'importe quelle phrase peut servir à persuader de n'importe quoi (en supposant chez le locuteur un peu d'intuition ou de métier). Il est donc nécessaire pour moi d'amener les destinataires de mes recherches, c'est à dire la collectivité des linguistes, public petit mais réticent, à distinguer, étant donné un énoncé, ce qui en lui relève de l'argumentativité et ce qui manifeste l'effort pour persuader. Les *faits* à partir desquels je construis ma théorie doivent être vus à travers cette distinction (de la même façon un linguiste construisant une théorie sémantique logicisante doit amener ses lecteurs à détecter, dans le *donné* linguistique, des implications différentes des sous-entendus, et à reconnaître par exemple que *Certains sont venus* n'implique pas *Certains ne sont pas venus* - ce qui est loin d'avoir une évidence immédiate). Une théorie est toujours liée - pour moi, c'est son intérêt principal - à une certaine perception du langage dont elle essaie de rendre compte en même temps qu'elle la produit. Pour susciter une perception du langage qui justifie la théorie de *L'argumentation dans la langue*, je dois utiliser, comme moyen d'observation du discours, un concept d'argumentativité bien distinct de celui de persuasion. Je vais tenter de le faire à propos de deux exemples.

D'abord l'exemple d'un connecteur dont j'ai souvent parlé, *mais* (en me restreignant à cet emploi qui se traduit en espagnol par *pero*, et en allemand par *aber*). Pour moi, les phrases du type *X mais Y* ont parmi leurs caractéristiques linguistiques de demander aux personnes qui auront à interpréter des énoncés de ces phrases d'attribuer à X et à Y des orientations argumentatives opposées; l'interprétant devra donc percevoir la

situation à laquelle réfèrent X et Y à travers des topoï légitimant des conclusions inverses. Ceci implique que *mais*, considéré comme un mot de la langue, est décrit par rapport à la notion d'argumentativité telle que je l'ai définie: il sert à établir une certaine relation entre l'argumentativité que possède, dans un discours, le segment réalisant X et celle du segment réalisant Y. Si cette description "en langue" de *mais* a quelque justification, il faut que, dans les "faits", dans le "donné" langagier, les énoncés des phrases *X mais Y* soient perçus comme antiorientant, du point de vue argumentatif, les segments de discours joints par *mais*. Il reste donc à faire apparaître cette antiorientation argumentative, à "produire" (aux deux sens de ce verbe, "construire" et "présenter") des "intuitions" qui la manifestent. Or, pour cela, je vais être obligé d'introduire, dans la perception même des faits langagiers, la distinction entre l'argumentativité et la persuasion.

Je reviens à mon exemple de *loin*, et je supposerai que B ait répondu à la proposition de A : "C'est loin, mais ça te fera du bien de marcher". Si l'on utilise le concept de persuasion pour appréhender cet énoncé, on pourra, dans certaines situations, attribuer à B la volonté de faire admettre à A que B accepte sa proposition par gentillesse et dévouement. Or il est bien clair que les deux segments *c'est loin* et *Cela te fera du bien de marcher* collaborent l'un et l'autre à la réalisation de cette intention persuasive. Du point de vue de la persuasion, ils ne sont pas du tout antiorientés -tout au contraire. Mais, même (et surtout) si telle est l'intention de B, l'antiorientation argumentative peut être mise en évidence. La distance est donnée comme une raison de refuser (en vertu du topos dont j'ai parlé), et l'intérêt de A comme une raison d'accepter (en vertu d'un topos selon lequel on doit aider les autres). Bien plus, c'est sur cette opposition argumentative que se construit l'unité persuasive de l'énoncé: plus l'opposition sera forte (par exemple si A dit "C'est vraiment bien loin"), plus sera renforcée l'intention persuasive. Mais il est clair que, si l'on refuse ma distinction des deux plans, la description argumentative de *mais* ne sera plus soutenable. Resterait alors à en trouver une autre -ce qui est certainement possible, mais n'entre pas dans mes projets actuels.

Encore un mot à propos de *mais*. Cette conjonction est souvent utilisée à l'intérieur d'une stratégie rhétorique de concession (ce n'est pas le cas dans l'interprétation que j'ai envisagée pour l'exemple précédent). Définissons la concession, au sens rhétorique du terme, comme l'acceptation d'un argument de l'adversaire, que l'on ne réfute pas, mais qu'on fait suivre d'un argument en sens inverse - à partir duquel on conclut. "Certes vous avez raison de penser que P, mais il ne faut pas oublier que Q". Depuis Pascal, au moins, on sait que ce type de manoeuvre -qui ne coûte pas cher- est un moyen persuasif remarquable, dont un manipulateur habile ne se prive que dans des circonstances tragiques. En accordant à l'adversaire que son point de vue est à la fois juste et pertinent, d'une part on se le concilie, d'autre part on lui rend moins pénible d'admettre les arguments allant contre lui (dans la terminologie de Goffman, on ménage sa face). Du point de vue de la persuasion, le X et le Y qui précède et suit *mais* vont donc dans le même sens, et sont stratégiquement coorientés. S'il y a antiorientation (et, dans ce cas, il est évident qu'il y en a, puisque la concession, par définition, fait coexister dans le discours des raisons antagonistes), cette antiorientation se situe au seul niveau de ce que j'ai appelé "argumentativité". Ma description de *mais* n'est donc justifiée que si l'on a bien voulu distinguer, dans l'observation même des faits, ces deux niveaux. Si l'on s'en tient à l'intention persuasive, je ne vois plus comment décrire le type d'opposition marqué par *mais*.

N.B. Le problème reste ouvert de savoir si, pour traiter le problème de la concession rhétorique, on peut faire l'économie de la notion d'argumentativité, et travailler avec le seul concept d'acte d'argumentation. Il faudrait alors dire, pour analyser mon exemple, que ce qui précède *mais* constitue bien un acte effectif d'argumentation, mais un acte prêté à l'interlocuteur ou repris de lui et représenté en une sorte de discours rapporté. Il y aurait donc, dans ce type de concession, un dialogue, au sens fort du terme, et non une simple opposition de points de vue. Le X de *X mais Y* serait attribué à l'interlocuteur et le Y au locuteur (Cf. Primatarova 1986). Cette position est assez facile à défendre si X exprime directement la position de l'adversaire. Mais cela me semble plus difficile lorsque X, comme dans mon dernier exemple, est "Vous avez raison de penser que p". Ou bien il faudrait admettre que le *Vous avez raison de penser que* est seulement une sorte d'explicitation redondante de *certes*, et identifier le X du schéma général au seul complément du verbe *penser*.

Mon second exemple concerne les "adverbes quantitatifs" *peu* et *un peu*. Supposons que A, voulant demander à B de l'excuser d'être en retard, dise à B "Excusez moi, je suis un peu en retard." En termes d'actes de langage, on dira que A a accompli, en faveur de lui-même, un acte de disculpation. Un tel acte, on le sait, comprend deux tâches subalternes, indiquer la faute du coupable, et dire pourquoi il mérite le pardon. Dans son énoncé, A s'est simultanément acquitté des deux tâches. Il a mentionné sa faute, le retard, et d'autre part, en utilisant l'expression *un peu*, il a minimisé ce retard et a rendu le pardon d'autant plus justifié. (Vu qu'il s'agit, dans mon exemple, de la propre faute de A, cette minimisation peut paraître maladroite, éventuellement même être taxée de muflerie; mais justement, si l'on sent cette muflerie, c'est parce qu'on a détecté dans la minimisation l'idée qu'elle suffit à excuser le retard.)

Supposons maintenant qu'on ne fasse pas, au niveau de l'observation, la distinction de l'argumentatif et du persuasif. On devra alors mettre sur le même plan les deux effets de l'énoncé étudié: indication de la faute, indication des raisons qu'il y a pour la pardonner. On dira que l'expression *un peu en retard* signale à la fois, et sans les mettre en perspective, l'existence du retard (donc, dans mon exemple, la faute), et la faiblesse de ce retard (dans mon exemple, l'excuse). Or cette façon d'observer les faits est incompatible avec la description que je donne, au niveau de la langue, aux deux morphèmes *peu* et *un peu*. Pour moi, ces deux expressions appartiennent à deux paradigmes argumentatifs opposés. J'entends par là qu'il y a un groupe d'expressions (*assez peu*, *peu*, *à peine*, *pas du tout*) qui, associées à un mot X, donnent au syntagme global une orientation argumentative qu'on pourrait appeler "négative", en ce sens qu'elle est opposée à celle que donnerait le mot X. Que l'on utilise, à propos d'une situation (dans mon exemple, l'heure d'arrivée de A), les qualificatifs *peu en retard* ou *pas en retard*, dans les deux cas on appréhende cette situation à travers le même topos, réciproque de celui qui serait convoqué par *en retard*: la situation est présentée comme interdisant, avec plus ou moins de force selon l'expression choisie, les conclusions que l'on pourrait tirer de *en retard*. *Un peu*, comme *très*, *énormément*, etc., a la valeur argumentative inverse. Ces expressions, appliquées à *en retard*, servent toutes à caractériser l'heure d'arrivée à travers un topos lié au mot *retard* - *un peu* ayant simplement moins de force que *très*.

Cette description, que je donne pour linguistique, amène ainsi à poser que le point de vue présenté dans l'énoncé de A (qui a dit, je le rappelle, "Je suis un peu en retard") a la même orientation argumentative qu'aurait eue "Je suis en retard", même si la force argumentative est moindre. Quand il s'agira de caractériser l'énonciation dont je parle par rapport à une rhétorique du discours de disculpation, je devrai donc la considérer comme constituant, *du point de vue argumentatif*, un aveu de culpabilité. Ceci dit, dans la mesure où, de ce même point de vue argumentatif, *un peu en retard* ne convoque que faiblement le topos qui condamne le retard, l'énoncé de A peut manifester, en ce qui concerne l'effort de persuasion, une intention de justification. Le *fait d'argumenter* faiblement pour la culpabilité peut servir à *persuader* qu'un pardon serait raisonnable. J'aboutis donc à l'analyse suivante de la situation que j'ai prise comme observable, comme donnée empirique. Au niveau argumentatif, A a seulement indiqué sa faute, et c'est au niveau persuasif qu'il a essayé - grâce à la faiblesse même de l'auto-critique présentée sur le plan de l'argumentation - de se disculper. Si l'on n'accepte pas cette description du fait observé, description fondée sur la distinction de l'argumentatif et du persuasif, l'analyse linguistique que j'ai proposée pour les *mots* de la langue *peu* et *un peu*, perd une bonne partie de sa légitimité.

Ceci dit, je ne peux pas exiger de mon "public" qu'il accepte ma "perception" des faits de discours par pure sympathie (encore que l'établissement des faits implique toujours, dans notre métier, un large recours à la complicité du client), et simplement pour sauver ma description linguistique de *peu* et *un peu*. Il me faut donc tirer de mon chapeau d'autres faits. Par exemple ceux-ci:

Après l'expression "Excusez le de...", on ne peut ajouter, me semble-t-il, que l'indication de la faute, et non celle de la raison qui excuse. Pour le faire voir, il faut d'abord montrer qu'on peut enchâsser, à la place des pointillés, des syntagmes vus comme décrivant une action coupable : *Excusez le d'avoir été grossier, de vous avoir bousculé...* Réciproquement, il faut ensuite montrer qu'on ne peut pas introduire à la même place une proposition où l'on verrait l'indication d'une raison de pardonner, démonstration difficile comme toutes les démonstrations d'impossibilité. Pour la mener à bien, je demanderai d'imaginer l'énoncé "Excusez le d'habiter loin". Il me semble que, pour l'interpréter, il faut construire une situation où l'on tient pour fautif le fait d'habiter loin, faute directe (supposons qu'un pompier n'ait pas le droit d'habiter à plus d'un kilomètre de sa caserne), ou indirecte (vivre loin de son lieu de travail amène à de fréquents retards). Personnellement, je n'arrive pas à concevoir une interprétation de cet énoncé où habiter loin serait donné comme une excuse pour le retard. Tout ce que je peux imaginer, c'est une stratégie complexe où le locuteur, voulant faire comprendre que l'éloignement rend son retard pardonnable, fait comme si sa faute était non pas son retard, mais l'éloignement qui rend celui-ci inévitable - éloignement dont il est admis par ailleurs qu'on ne saurait honnêtement le lui reprocher. On vérifie donc encore que l'indication enchâssée derrière "Excusez le..." se donne, à un premier niveau au moins, comme l'indication de la faute.

Si on m'accorde cette règle, il faut maintenant, pour obtenir le résultat que je désire, l'appliquer à *un peu*. La phrase "Excusez le d'être un peu en retard" ne posant aucune difficulté d'interprétation, on est amené à conclure que, dans ce contexte, le syntagme *être un peu en retard* reçoit la même orientation argumentative que *être en retard*. L'une et l'autre, ici, servent à indiquer non pas l'excuse, mais la faute commise. Ma démonstration n'est cependant pas complète, car on peut me répondre que *un peu en retard* est susceptible

d'avoir l'une et l'autre des deux fonctions. Envisageons donc maintenant une expression linguistique où seule peut être insérée l'indication de la raison qui excuse, par exemple "On peut lui pardonner car..." On compléterait difficilement avec *Il a été grossier*, *Il t'a bousculé* ..etc. En revanche on insérerait très bien *Il habite loin* (en tant qu'excuse pour le retard). Or je pense impossible d'introduire dans ce cadre *Il est un peu en retard* (je laisse de côté les situations où le retard serait vu comme excuse pour quelqu'autre forfait). On conclura que *un peu en retard* peut seulement avoir, dans le contexte considéré, la même fonction argumentative qu'aurait *en retard*. Il s'agit toujours d'indiquer la faute.

Je résume cette discussion. Nous étions partis d'un énoncé "Excusez moi, je suis un peu en retard", dit dans une situation où il est question d'excuser quelqu'un de son retard. Nous avons noté que le second segment y accomplit deux fonctions, signaler la faute, et en même temps motiver le pardon en minimisant cette faute. Il est essentiel pour moi, vu ma description linguistique argumentative de *un peu*, selon laquelle *un peu en retard* est coorienté avec *en retard*, de dire que, dans l'énoncé en question, *un peu en retard* a la même fonction argumentative qu'y aurait *en retard* : en l'occurrence il s'agit d'indiquer en quoi consiste la faute. S'il se trouve que l'emploi de *un peu* donne aussi, dans cet exemple, une raison de pardonner, cela doit se passer à un autre niveau, celui de la persuasion. Ainsi donc le locuteur fait deux choses à la fois. Au niveau argumentatif, il signale la faute, mais en même temps, au niveau de la persuasion, il cherche à la rendre pardonnable - et cela, par le fait même que *un peu* a affaibli la force de son argumentation accusatrice.

Mes deux exemples de *mais* et de *un peu* voulaient montrer qu'on ne peut introduire l'idée d'argumentativité dans la description de la langue sans s'obliger en même temps, lorsqu'on observe la parole, à percevoir les faits eux-mêmes à travers une distinction de l'argumentation et de la persuasion. Dans une terminologie dont Anscombe et moi nous servons souvent, une telle distinction est un "coût théorique" langagier de notre description linguistique (Anscombe, Ducrot, 1983, p. 81). On peut, comme je viens de le faire très partiellement, faire voir qu'il accroît la caractère systématique de la description linguistique. Mais on peut aussi -et on doit- le justifier par ses conséquences dans l'analyse du discours.

Pour mener à bien cette deuxième tâche, je rappellerai d'abord une distinction similaire qui a commandé une bonne partie de la rhétorique - en tout cas de la rhétorique occidentale des 17ème et 18ème siècles -, celle entre la persuasion et la conviction. A coup sûr, ces deux distinctions, qui se situent dans des cadres idéologiques tout à fait différents, ne sont nullement équivalentes, mais elles me semblent avoir un fonctionnement analogue. La rhétorique classique, même et surtout la plus banale, la plus vulgarisée, distingue la "persuasion", activité discursive dirigée par l'intention de faire croire ou de faire faire, et la recherche de la conviction", qui consiste à donner des arguments *rationnels* en faveur de telle ou telle conclusion. Banal aussi de souligner que la persuasion peut s'effectuer sans recours à la conviction. L'orateur peut l'obtenir par l'"ethos" ("moeurs oratoires"), en essayant de donner une image favorable de lui-même à son auditeur, et par le "pathos", en essayant de "flatter les passions" des personnes auxquelles il s'adresse, c'est-à-dire en transformant les conclusions qu'il veut leur imposer en objet de désir.

Il est très fréquent, chez les rhétoriciens de l'époque, de montrer que la conviction seule est insuffisante pour faire réussir l'effort de persuasion. Trois citations,



parmi bien d'autres possibles: "Les passions sont les seuls orateurs qui persuadent toujours" (La Rochefoucauld); "J'avais tort de vouloir convaincre par le raisonnement là où il ne faut que persuader par les sentiments (Beaumarchais); "Tout ce qu'il y a d'hommes sont toujours emportés à croire non pas par la preuve mais par l'agrément" (Pascal, cité par J.B.Grize au Congrès de l'A.R.C., Paris, mars 1990). Le principal débat, en fait, est pour savoir si la conviction est même nécessaire. Les théoriciens de la prédication religieuse ont généralement une réponse positive, au moins sur le plan du droit; l'orateur religieux doit à la fois convaincre la raison et exciter les passions de son auditeur, l'appel à la raison étant indispensable pour justifier le recours subsidiaire aux passions (recours en lui-même inquiétant, car les passions, liées au corps, sont aussi liées au péché, et leur détournement au service de la religion n'est pas sans risque). Il me semble que la définition suivante de D'Alembert, qui s'inscrit dans un certain optimisme rationaliste, implique lui aussi une nécessité -cette fois, de fait- de la conviction : "Persuader contient, en plus de convaincre, l'idée d'un sentiment actif excité dans l'âme de l'auditeur, et joint à la conviction" (Ce texte suggère que la persuasion contient, à titre d'ingrédient, la conviction.)

A l'opposé, il y a cependant tout un courant pessimiste, qui met en doute l'utilité même de la conviction, c'est-à-dire de l'appel à la raison. Dans ses études sur la rhétorique racinienne<sup>(2)</sup>, G.Declercq montre par exemple, d'une part que l'argumentation rationnelle, dans le théâtre de Racine, ne persuade jamais, et d'autre part qu'elle est parfois utilisée pour persuader du contraire de ce pour quoi on argumente. C'est ce qui apparaît dans les deux premières scènes d'*Andromaque*. Oreste est envoyé en ambassade afin de demander à Pyrrhus que celui-ci livre Astyanax aux Grecs. Mais lui même, dans l'intérêt de son amour pour Hermione, a besoin que Pyrrhus garde Astyanax. Il va donc, et de façon consciente, accomplir son ambassade en donnant à Pyrrhus des arguments dont il souhaite l'insuccès; bien plus, il fera en sorte que sa façon de justifier rationnellement la demande des Grecs persuade Pyrrhus de la rejeter. L'effort de conviction en faveur de C sert à persuader de non-C (Declercq montre que Racine, en développant avec délectation cette situation, s'inscrit dans une tradition pessimiste et anti-rationaliste présente -même si elle est minoritaire- dans le XVIIème siècle français).

La distinction que j'ai établie entre argumentation et persuasion, n'est bien sûr pas identique à celle de la conviction et de la persuasion chez les rhétoriciens classiques. Ceux-ci s'appuient sur une séparation de la raison et des passions, évidente à l'époque, mais peu populaire dans le discours scientifique d'aujourd'hui. Ceci dit, les deux oppositions ont bien des points communs. Notamment il s'agit, dans les deux cas, de comparer quelque chose qui est par nature avoué, "public" (l'argumentation d'une part, la conviction de l'autre) et quelque chose (la persuasion) qui n'a aucun besoin, pour exister, d'apparaître et d'être reconnu. Et comme la conviction de la rhétorique racinienne n'a pas un rapport nécessaire avec une volonté de faire croire ce en faveur de quoi on raisonne, de la même façon je soutiens que la justification d'une conclusion (propre à ce que j'appelle "argumentativité") peut être coupée de tout effort pour faire admettre cette conclusion. C'est là un des points essentiels sur lesquels je me sépare de Van Eemeren et Grootendorst: l'effort pour persuader n'intervient à aucun moment dans ma définition de l'argumentativité, et, de même, je n'introduis pas de notions argumentatives dans ma définition de la persuasion.

Si l'argumentativité n'implique, ni directement ni indirectement, l'intention de faire croire, on me demandera "A quoi sert-elle?" Et je ne peux pas éviter de donner quelques (brefs) éléments de réponse à cette question.

D'abord je voudrais retourner, pour ainsi dire, la question, et me demander dans quelle mesure il est possible d'exprimer un contenu qui ne soit pas d'ordre argumentatif. Admettons (mais j'espère bien, un jour, pouvoir ne plus faire semblant de l'admettre) que des phrases comme *La table est noire* ou *Pierre a déjeuné hier au restaurant* puissent se décrire sémantiquement de façon non-argumentative, c'est-à-dire par leurs simples conditions de vérité et sans convocation de topoï, admettons que les diverses fonctions argumentatives que prennent tels ou tels de leurs énoncés leur soient surajoutées de l'extérieur, sans être accrochées à une argumentativité interne de la phrase. Cela n'empêche pas qu'un nombre immense de phrases (contenant des mots comme *loin*, *peu*, ou *un peu* dont j'ai parlé tout à l'heure) ne peuvent pas, à ma connaissance, être sémantiquement représentées sans que l'on donne en même temps des indications sur les enchaînements argumentatifs possibles ou impossibles à partir de leurs énoncés. L'existence de ces phrases et de ces mots me semble montrer que parler des choses, c'est souvent les caractériser par rapport à des discours argumentatifs possibles. Ce que j'exprimerai, d'une façon un peu prétentieuse, en disant que la langue impose une sorte d'"appréhension argumentative" de la réalité : représenter linguistiquement la réalité, la parler, c'est convoquer, à propos d'elle, des lieux communs justifiant certains types de conclusion, ou, dans une autre terminologie, c'est la construire comme thème d'un discours stéréotypé. Rien ne nous impose, bien sûr, d'argumenter (= d'accomplir un acte d'argumentation) selon ces stéréotypes: on peut, Dieu merci, dire que l'Université est loin sans pour autant proposer ou refuser, pour y aller, tel ou tel mode de locomotion, et, plus généralement, sans tirer de la distance une conclusion précise. Mais il me semble impossible de donner au mot *loin* un sens qui ne fasse pas allusion à un certain type de conclusion, soit justifié soit contrecarré par cette façon de qualifier la distance. A la question "Pourquoi introduire des points de vue argumentatifs?", je répondrai donc "Comment, sans cela, étant donné le langage dont nous disposons, dire quelque chose?"

Cette première -et très générale- réponse doit être maintenant complétée en considérant les cas où le locuteur envisage une conclusion déterminée. Et d'abord les stratégies où il ne prend pas à son compte ces conclusions, par exemple lorsque, disant *X mais Y*, il envisage que X puisse conduire à une conclusion R, qu'il déclare, pour sa part, rejeter à cause de Y, qui impose non-R. Pourquoi étaler généreusement l'argument X, si justement on se détermine à partir de l'argument opposé Y? Toute la rhétorique de la concession, dont j'ai déjà parlé, sert à répondre à cette question. Dans ce cas, je l'ai dit, l'argument X, favorable à R, peut servir à persuader de non-R. Car on empêche par là, en le prévenant, un adversaire éventuel d'objecter X. En plus, on fait semblant d'avoir, avant de conclure non-R, pesé le pour et le contre (une pesée qui ne fatigue guère, car elle relève du seul discours). La lecture d'un journal comme *Le Monde* est fascinante de ce point de vue. Dans de nombreux articles, une invraisemblable cascade de concessions enchâssées colore d'une insondable sagesse les opinions du journaliste. Plus on présente d'arguments pour R, plus on donne de sérieux au choix de non-R. Si un joueur de football marque un but contre son camp, le but, hélas pour lui, est valable. Mais le monde de la rhétorique est plus malin. On peut, au niveau de la persuasion, faire gagner son camp, en marquant, au niveau de l'argumentation, contre lui.

Dans la stratégie de la concession, il n'y a pas, au moment où le locuteur dit X, *un acte* d'argumentation à proprement parler, car le locuteur ne prend pas en charge le mouvement allant de X à R. Mais la distinction de l'argumentation et de la persuasion vaut même lorsqu'il y a un *acte* d'argumenter, au sens illocutoire du terme. Quelquefois, bien sûr, il arrive que le locuteur L, utilisant un argument A en faveur d'une conclusion C, espère (un peu naïvement) persuader de C son interlocuteur I, et pense (encore plus naïvement) le faire précisément grâce à cet argument A -dont I va reconnaître la validité. Pourquoi pas? Mais il reste à prouver que ce soit le cas général, ou même le cas paradigmatique. Car il y a un grand nombre de raisons bien différentes pour accomplir cet acte d'argumentation. D'abord il peut se trouver que L ne s'intéresse absolument pas à l'opinion de I, mais vise un tiers, un spectateur (c'est évidemment ce qui a lieu dans les controverses entre politiciens, et, selon Platon, dans toutes les conversations - à l'exception du dialogue philosophique idéal) : l'acte d'argumentation est alors, au sens fort du terme, une comédie que l'on joue pour un public. Indépendamment de cette distinction entre la personne que l'on veut persuader et celle à qui s'adresse l'acte d'argumentation, il faut encore mentionner la possibilité que l'argumentateur cherche seulement à se justifier à ses propres yeux. Doit-on dire qu'il tente de se persuader lui-même? Non, car c'est déjà fait : il cherche plutôt à se donner l'indispensable sentiment d'avoir raison.

Supposons maintenant que L vise son interlocuteur I. Vise-t-il nécessairement à ce que I soit persuadé à cause de A, et opère pour son propre compte le mouvement A-C? Peut-être veut-il juste montrer qu'il y a des arguments en faveur de C: dans ce cas, ce n'est pas A qui sera le moyen de la persuasion, mais, d'une façon générale, l'existence d'un argument. Ou encore, L peut espérer tout simplement donner de lui-même une image de sage, d'homme réfléchi (dans les termes de la rhétorique classique, il se contruit un éthos favorable); l'argumentation favorise d'autant mieux cette manoeuvre qu'elle repose toujours, selon moi, sur des principes présentés comme partagés, comme autorisés par une collectivité (sans quoi, il n'y aurait même pas d'argumentation). Or cette convocation de stéréotypes (qu'ils soient réels ou seulement prétendus) est bien avantageuse pour le personnage de L. Indirectement d'ailleurs, elle peut contribuer à persuader I de C, mais non pas à cause de l'argument A, ni même, comme dans le cas précédent, à cause d'un rapport particulier entre A et C. Dans l'éventualité dont je parle, c'est parce que le fait même d'argumenter constitue L comme homme raisonnable, donc fiable: puisqu'un tel homme admet C, il serait prétentieux et absurde de ma part de refuser C. Le fait d'argumenter confère ainsi, *ipso facto*, une autorité qui peut entraîner la persuasion.

Pour clore, sans l'achever, cette énumération, je voudrais encore signaler les cas où l'acte d'argumentation ne vise même pas -ni directement ni indirectement- une quelconque persuasion de qui que ce soit. Il s'agit simplement de "marquer des points", de prendre, dans la discussion, "l'avantage" sur l'interlocuteur. Une loi de discours couramment admise pose en effet que l'on doit, si l'on ne peut pas réfuter l'argumentation de l'adversaire, se reconnaître en état d'infériorité. Un argument difficile à réfuter a alors exactement la même valeur qu'un "service" bien joué au tennis. Ou bien l'allocutaire, incapable de "renvoyer la balle", perd le point (le locuteur a réussi un "ace"). Ou bien il est obligé, pour soutenir sa position, de dire des choses qu'il a tout intérêt à ne pas dire et qui vont le rendre vulnérable (en filant ma métaphore sportive, c'est le cas où l'adversaire, pour retourner le service, est contraint de se déporter sur le terrain ou de renvoyer une balle trop molle, qui le met en danger). Dans l'exercice de la *disputatio*, dont le Moyen-Age occidental était friand, et qui

faisait encore partie, il n'y a pas si longtemps, de l'apprentissage du métier d'avocat, l'argumentation est ainsi utilisée comme une forme de combat- qui ne sert pas à imposer un point de vue, mais à s'imposer soi-même. Or cette "disputatio" est peut-être moins éloignée qu'on aimerait le croire des pratiques courantes de la conversation.

Il n'entre ni dans mon métier ni dans mes compétences de développer une rhétorique montrant toutes les possibilités d'exploiter l'argumentation. Si j'en ai parlé, c'est seulement afin de détacher cette dernière de l'activité de persuasion. Par là même je peux, dans la *perception des faits langagiers*, isoler ce qui relève de l'argumentativité et donc justifier ma tentative pour une description argumentative de *la langue*. On aura noté combien je me sers de la distinction saussurienne entre la parole, objet d'observation, et la langue, objet construit, distinction qui me semble, sur le plan épistémologique, inévitable (ce que l'on peut refuser, chez Saussure, c'est la conception qu'il se fait de la langue, et je tente, en y introduisant l'argumentation, d'en construire une autre). Mais la distinction épistémologique en implique une seconde, qui cette fois est empirique et intérieure à la parole elle-même: on doit, dans la parole, distinguer les faits qui réfléchissent directement la structure de la langue et ceux qui en sont largement indépendants<sup>(3)</sup>. Dans la mesure où cette deuxième distinction est pour ainsi dire une projection de la première à l'intérieur de la parole, elle va bien sûr varier selon la théorie de la langue que l'on a construite. Ce que j'ai essayé de faire ici, c'est seulement de montrer comment ma description argumentative de la langue implique, dans l'observation de la parole, une séparation des faits argumentatifs et des faits de persuasion.

## NOTES

(1) On trouvera une présentation générale de la théorie de "L'Argumentation dans la langue" en rapport avec la notion de "topos" et la polyphonie dans O.Ducrot, *Polifonia y Argumentacion*, 1990, Editions de l'Univ. de Cali, Colombie.

(2) D'où des inquiétudes. Est-ce qu'un prédicateur trop pathétique ne joue pas avec le feu? Peut-on, au moyen d'un discours qui excite les passions, persuader l'auditeur de renoncer à ces mêmes passions?

(3) Cette idée que la distinction épistémologique langue-parole se projette, sur le plan empirique, à l'intérieur de la parole, a été développée dans O.Ducrot *Le Dire et le Dit*, Ed. de Minuit, 1984, chap.4, p.67-9.

## Références

Anscombe, J.C., Ducrot, O., 1983, *L'Argumentation dans la langue* Mardaga, Bruxelles.

Declercq, G., 1985, "Le lieu commun dans les tragédies de Racine", *17ème siècle*, n°38, p.43-60.

Eemeren, F.H. van, Grootendorst, R., 1984, *Speech Acts in Argumentative Discussions*, Dordrecht-Providence.

Primatarova-Miltscheva, Antoinette, "Zwar...aber , ein zweiteiliges Konnektivum", *Deutsche Sprache*, 1986, n°2, p. 125-38.